

# Modalidades de financiación a Clientes



Modalidad	¿En qué caso es adecuado?	Ventajas
<b>Compra</b>	Cuando un Cliente quiere tener en propiedad un bien, pues prevé una utilización permanente de la instalación o un periodo largo de utilización.	El inmueble pasa a ser propiedad del Cliente y puede ser amortizado en su balance deduciéndose el gasto de la amortización, en los plazos que marque el Plan General Contable para el tipo de instalación.
<b>Alquiler</b>	Cuando un Cliente tiene una necesidad temporal de usar unas instalaciones.	Normetal alquila al Cliente instalaciones de su propiedad , por un periodo estimado. Tiene la ventaja de que no requiere inversión inicial, ni por tanto financiación para la compra, <b>no consumiendo así recursos financieros del Cliente. Toda la cuota de alquiler se incorpora como gasto en la Cuenta de Resultados, con el consiguiente ahorro fiscal.</b>
<b>Leasing</b>	Cuando un Cliente quiere tener en propiedad un bien, pues prevé una utilización permanente de la instalación o un periodo largo de utilización pero sin desembolsos iniciales para acometer la inversión.	Normetal gestiona con una entidad financiera, en nombre del Cliente, un contrato de arrendamiento por el cual, el propietario del bien es la entidad financiera . Al finalizar el periodo de arrendamiento pactado, el Cliente se obliga a comprar el bien por un valor residual. Tiene todas las ventajas del Alquiler, pero el Cliente disfruta de un producto de fabricación nueva. <b>Todas las cuotas de leasing deben ser contabilizadas como deuda en el balance del Cliente.</b>
<b>Renting</b>	Cuando un Cliente quiere tener en propiedad un bien, pues prevé una utilización permanente de la instalación o un periodo largo de utilización pero sin desembolsos iniciales para acometer la inversión y además sin que le consuma financiación potencial de cara a terceros.	Normetal gestiona con una entidad financiera, en nombre del Cliente, un contrato de arrendamiento por el cual, el propietario del bien es la entidad financiera. Al finalizar el periodo de arrendamiento pactado, el Cliente se obliga a comprar el bien por un valor residual entre el 10 y 20%. Tiene todas las ventajas del Alquiler, pero el Cliente disfruta de un producto de fabricación nueva. <b>Dependiendo de la estructura de los contratos de arrendamiento, se podría evitar contabilizar todas las cuotas de renting como deuda, liberando así financiación para otras inversiones del Cliente.</b>
<b>Alquiler con opción de compra del Cliente a Normetal en un futuro</b>	Cuando un Cliente no tiene certeza sobre el periodo que necesitará utilizar una instalación.	Con esta opción el Cliente podrá disfrutar de las ventajas del alquiler , pero reservándose el derecho de adquirir el bien en un futuro y a un precio pactado y conocido hoy.
<b>Compra con opción de venta del Cliente a Normetal en un futuro</b>	Cuando un Cliente quiere tener en propiedad un bien, pues prevé un periodo largo de utilización.	Con esta opción el Cliente tendrá la tranquilidad de que si pasado un cierto plazo se ha cubierto su necesidad , podrá vender a Normetal el bien a un precio pactado y conocido hoy.
<b>Financiación estructurada para proyectos de exportación</b>	En proyectos con fines sociales, en países en vías de desarrollo.	Normalmente son préstamos blandos mediante acuerdos entre países para favorecer las exportaciones de empresas nacionales y el país usuario se beneficia del proyecto social en condiciones de financiación muy ventajosas.